



理财周刊 Money Weekly

总第781期 今日2版 每周四出版
新闻热线 64101967
主编 孟凡霞



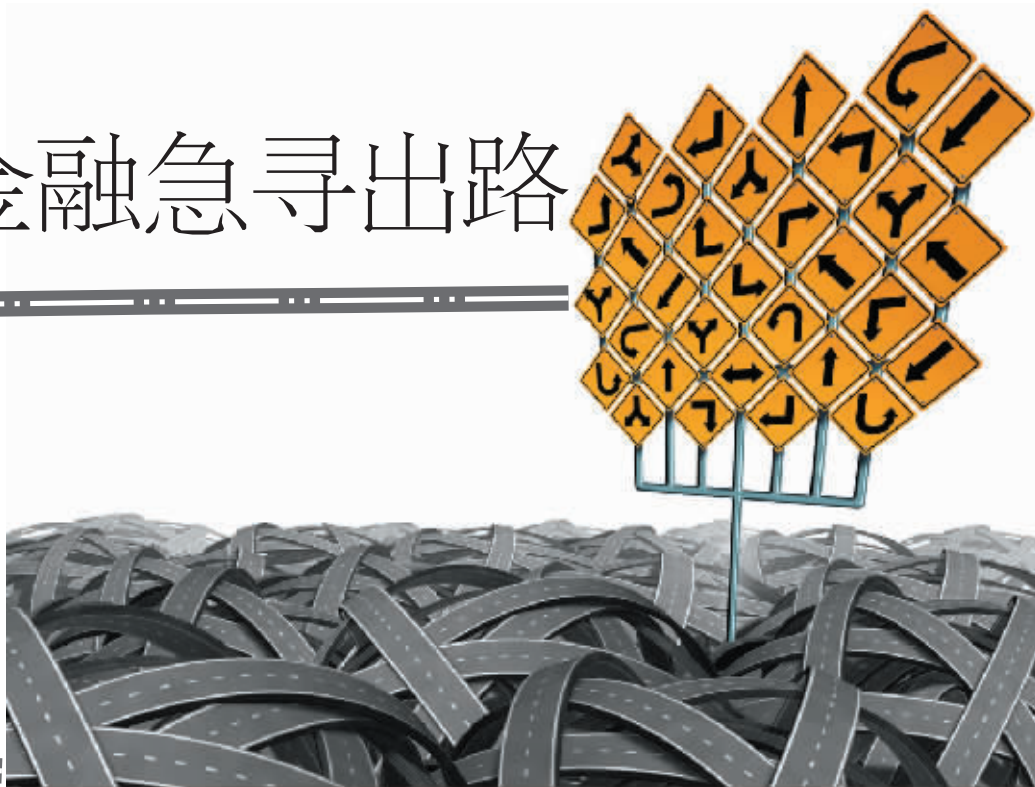
犀牛理财订阅号

C3-C4

2019.6.13

后劲不足 消费金融急寻出路

强监管之后，整个消费金融行业都处于夹缝中，一些机构仍游离在监管的边缘频繁试探，“虚假合同”、“暴力催收”、“高利率”乱象层出不穷。而在经历了前些天的增长后，2018年消费金融公司的增长态势明显后劲不足，一些机构选择主动进行业务调整。在行业回归理性后，下一步的路应该走向何方、如何寻找差异化发展，是2019年消费金融行业亟须关注的重点。



高额息费引关注 法院判决不予支持

关于消费金融公司“虚假合同”、“暴力催收”、“放高利贷”的信息一直层出不穷。在21CN聚投诉平台上，以“消费金融”为关键词搜索出现的投诉帖就高达14331件，共涉及22家消费金融公司，这些投诉帖大多围绕“高利率”、“暴力催收”、“放款后强行收取手续费”等问题展开。6月上旬，21CN聚投诉平台关于消费金融公司的投诉帖就激增至350多条。借款人李明（化名）发布帖子称：“自己在兴业消费金融旗下小鲨易贷借款2000元，未还本金大概500元左右，按照正常标准，提前结清需要收未还本金3%的费用大概15元，但小鲨易贷结果显示却要30元”。郑佳（化名）也认为小鲨易贷的年利率过高，她表示，5月17日向小鲨易贷借款10070元，由于个人被诈骗，提交立案告知书与小鲨易贷协商还本金未果，于是还了第一期1071.14元，现想进行提前还款操作，但总金额却达到11326.13元。

小鲨易贷的年化利率究竟有多高？有没有超过监管规定的红线？北京商报记者调查发现，小鲨易贷借款审批的流程比较简单，只需要提交身份证、手机运营商密码、工作单位名称等个人信息即可，在提交信息后，北京商报记者获得了2万元的信贷额度，分十二期还清，每期的还款金额约为2003.25元。按照较科学的利率计算公式（IRR）计算可得，小鲨易贷的年利率为35.4%，接近监管规定的36%红线。

但据记者了解，持牌消费金融公司

的借款产品，大部分产品的借款利率都控制在24%之内。一位资深消费金融观察人士对北京商报记者表示，在个人与消费金融公司发生借贷纠纷时，24%-36%之间的利率是不受法院保护的，但依旧是合规的，借款人只需还清24%之内的欠款即可，同样如果此前借款人已经归还超过36%的利率欠款，也可以随时协商消费金融公司返超过红线之内的款项。

北京商报记者在调查中还发现，在注册申请额度后小鲨易贷的App就无法打开，一直显示正在升级当中。针对利息、无法借款等问题记者多次致电小鲨易贷客服人员进行询问，但电话始终未能接通。

而在此之前，小鲨易贷还存在“砍头息”的做法。北京商报记者在兴业消费金融公众号今年3月发布的一篇“小额闪电贷申请攻略”文章中看到，在截图示意中，申请3万元贷款时，会被收取900元的“贷款服务费”，该费用将于放款当天扣除。不过，在4月1日，兴业消费金融发布公告，取消“金融咨询”以及“客户服务”两项收费项目。

除了兴业消费金融外，中邮消费金融近期也因息费较高而引发关注。4月23日广州市南沙区人民法院在审理中邮消费金融与魏俊康金融借款合同纠纷一案中提到，中邮消费金融滞纳金按逾期的期数收取，每期（每月）收取标准为欠付款项的5%且不少于50元。根据计算，年化利率高达60%。同时，中邮消费金融主张支付利息、手续费、违约金。法院则表示，利息、违约金、手续费用之和应当不超过以解

除时的借款本金余额为基数按月利率2%为标准计算的结果，否则明显过高，应予调整。

业绩增长降速 个别机构主动调整业务

在经历了前些年的爆发式增长后，2018年消费金融公司的增长态势明显后劲不足。虽仍有消费金融公司净利润保持三位数增长，但类似2017年的近88倍疯狂增长现象已不复存在。

例如，招联消费金融去年净利润从2017年的11.89亿元增长至12.53亿，同比增长5.38%。不过，2017年时，招联消费金融净利润同比增长266.97%。此外，苏宁消费金融2018年度营业收入7.42亿元，与2017年3.84亿元的营业收入相比增长95%；净利润4532万元，与去年同期2.17亿元的净利润相比下降79%。马上消费金融2018年度实现净利润8.01亿元，同比增长38.6%，但在2017年时，马上消费金融的净利润增长高达88倍。

从目前已披露2018年业绩的消费金融公司中可看到，行业业绩两极分化较为明显。其中招联消费金融、马上消费金融、捷信消费金融、中银消费金融等公司的净利润达到了5亿元以上。晋商消费金融、锦程消费金融、哈银消费金融等公司的净利润尚未超过1亿元。

对此，分析人士指出，消费金融公司最早从2010年成立，在经历了“跑马圈地”式的快速发展后，基数较大，净利润增速有所放缓比较合理，尤其是头部平台。2018年出台的与消费金融相关的一些监管政策，如对联合放贷的规定，

导致消费金融公司的部分业务受限、合规成本增加。此外，消费金融行业的参与者众多，竞争日趋激烈，推升了平台的运营和获客成本。

随着业绩增长回归理性，一些消费金融公司也在主动进行业务调整。最近有消息称，湖北消费金融的信贷业务目前已暂停放款，除自营业务外，还暂停了部分助贷业务，此次暂停时间暂定为三周。对此，北京商报记者咨询湖北消费金融，工作人员表示，目前“嗨循环”产品因系统问题做暂时调整，但其他产品没有变化。对于未来是否会再开通该业务，该人士表示，肯定会开通，但目前没有具体的恢复时间。根据湖北消费金融App“嗨袋”显示，“嗨循环”是针对优质老客户推出的一款循环授信额度产品。

红利期不再 发展思路面临转变

从现有情况来看，消费金融市场的发展还属于扩大规模的粗放经营模式，随着市场增量空间的逐渐减小，现有市场主体既面临增长的压力和同业、新增玩家的挑战，但同时又有个性化、精细化的转型机遇。

在苏宁金融研究院高级研究员陈嘉宁看来，每家平台都会有自己的优势，无论是股东资源，还是消费场景，亦或资金成本，接下来各家的机遇和挑战并存。机遇是技术创新所带来的新业态和机会，挑战是各家的资源、能力和专业储备是否能够跟上行业的演进。

（下转C4版）

北京商报记者 孟凡霞 宋亦桐